

第50回 景気動向アンケート報告

(2018年1月～4月期)

＜全6業種中4業種、建設、事業所向け及び個人向けサービス、小売で大きく悪化＞

○業種別業況 (前期比変動) 凡例 前期: 2017年9-12月期 今期: 2018年1-4月期 DI値: (「良い」 - 「悪い」) ÷ 回答企業数

業種 (今期の高DI値順)	良い			変わらず			悪い			DI値			同左順位		
	前期	-	今期	前期	-	今期	前期	-	今期	前期	-	今期	前期	-	今期
卸売業	2	→	2	3	↑	4	1	↓	0	+17	↑↑	+33	4	↑↑	1
建設業	13	↓↓	6	13	↑↑	21	0	→	0	+50	↓↓	+22	1	↓	2
製造業	2	↑↑	5	8	→	8	1	↑	2	+9	↑↑	+20	5	↑	3
個人向けサービス業	3	↑↑	7	11	↑	14	0	↑↑	4	+21	↓↓	+12	3	↓	4
事業所向けサービス	12	↓↓	6	13	↑	14	2	↑↑	5	+37	↓↓	+4	2	↓↓	5
小売業	2	↓	1	4	→	4	2	↑	3	±0	↓↓	-25	6	→	6
(全体)	34	↓	27	52	↑	65	6	↑↑	14	+30	↓↓	+12	-	-	-

→: 同数 ↑: 増加 ↓: 減少 ↑↑↓↓: 変動幅が大きい (2倍、2分の1前後程度以上の変動)

業種 (今期の高DI値順)	回答企業数			同左全体構成比 (%)		
	前期	-	今期	前期	-	今期
卸売業	6	→	6	6.5	↓	5.7
建設業	26	↑	27	28.3	↓	25.5
製造業	11	↑	15	12.0	↑	14.2
個人向けサービス業	14	↑↑	25	15.2	↑↑	23.5
事業所向けサービス	27	↓	25	29.3	↓	23.5
小売業	8	→	8	8.7	↓	7.6
(全体)	92	↑	106	100	-	100

・今回調査では、小売業を除く5業種ともDI値はプラスであり、景気の「底上げ」を窺わせるとの前回評価を修正するほどではないが、回答企業中構成比の高い建設、事業所向けサービス業等において大幅なDI値悪化が見られたことが今後の気掛かりとなる。全業種、前期比の変動幅が大きく、安定した業種が見当たらなくなった。

(なお、特に個人向けサービス業で回答企業数が大幅に増加した点、ご協力に感謝致します)

＜今期全体DI値は+12で前年同期比▲12、前期比▲18ポイント、来期横ばいで+12を予測＞

○全体業況判断DIの推移 ※ () の数字は、前年同期比の増減

年	1-4月	5-8月	9-12月	年3期平均値
2014	+24(+16)	+9(▲7)	+6(▲20)	+13.0(▲3.7)
2015	+12(▲12)	+5(▲4)	+24(+18)	+13.7(+0.7)
2016	+11(▲1)	+12(+7)	+15(▲9)	+12.7(▲1.0)
2017	前年同期+24(+13)	+12(±0)	前期+30(+15)	+22.0(+10.0)
2018	今期+12(▲12)	来期予測+12(±0)	-	-

- ・今期(2018年1-4月期)全体業況DIは、+12で、前年同期(2017年1-4月期)DI比▲12ポイント、前期(2017年9-12月期)比▲18ポイントと、ともに大きく下落。
- ・2012年9-12期以来のプラス領域での推移は、今期で17期連続。来期(2018年5-8月期)も予測DI+12で、横ばいながらプラス領域での推移となる見通し。

概 要

○経営上の問題点

別添資料の通り。TOP 3 は、「従業員不足」「人件費の増加」「受注競争の激化」。特に「従業員不足」は突出している。減少傾向にあった「売上減少」「価格競争の激化」が増加。

○経営上の力点

別添資料の通り。TOP 3 は、「付加価値増大」「新規受注（顧客）確保」「人材確保」。「社員教育」が TOP 3 に肉薄。下位項目では、「新規事業の展開」「財務体質の強化」「得意分野の絞り込み」等が上昇。

○平成 30 年度自社景気動向予測について

別添資料の通り。上半期（4 月～9 月）については、回答した 105 社中、「上昇」37 社、「現状維持」58 社、「下降」10 社で、DI 値は $(37-10) \div 105 = +26$ 。

下半期（10 月～翌 3 月）については、回答した 104 社中、「上昇」46 社、「現状維持」51 社、「下降」7 社で、DI 値は $(46-7) \div 104 = +38$ 。予測ベースではあるが、回答企業群は、今年度の自社景気動向について、非常に楽観的な見方をしていると評しうる結果となった。

また、付随的に調査した回答企業の経営者を含む正社員数について、多い順に「2 人～10 人」38 社「11 人～30 人」30 社「31 人以上」22 社「1 人（または家族経営）」15 社との結果が得られた。経営者を含む正社員数 30 人以下の企業が回答企業の 79% を占めた。なお、H26 年経済センサス基礎調査（確報）結果概要 P15 によると、鹿児島県の民間事業所数 77,863 のうち従業員 29 人以下の事業所数は 73,835 で、全体の 94.8% を占める（注意：下線のように、統計区分にズレがある）。

○エンゼルス大谷翔平選手の勝利数及びホームラン数について

別添資料の通り。ベーブルースの 13 勝 11 ホーマーを「超える」ことができると思うかについて、回答した 92 社中、「YES」80 社、「NO」12 社。実に、87% が「YES」、大谷選手の超人的な能力に対する期待の大きさが判明した。分析担当者の中には、「楽観的すぎるのでは」との意見もあったが、現状 4 勝、6 ホーマー（日本時間、5 月 31 日 18:00 現在）と順調であり、シーズンの推移を楽しみに見守りたい。ちなみに、防御率 3.18、打率.291（日本時間、同上現在）。

1. 対象企業 鹿児島県中小企業家同友会会員企業（438 社）
2. 対象期間 2018 年 1 月～4 月期実績、2018 年 5 月～8 月見通し
3. 調査方法 FAX 送付
4. 回答企業数 106 社より回答を得た（回答率 24.2%）

景気動向調査アンケート(第50回)

(今期は2018年1月～4月です)

回答率
UP

200社の回答目標!! ぜひご協力ください。

締め切り 5月10日(木)

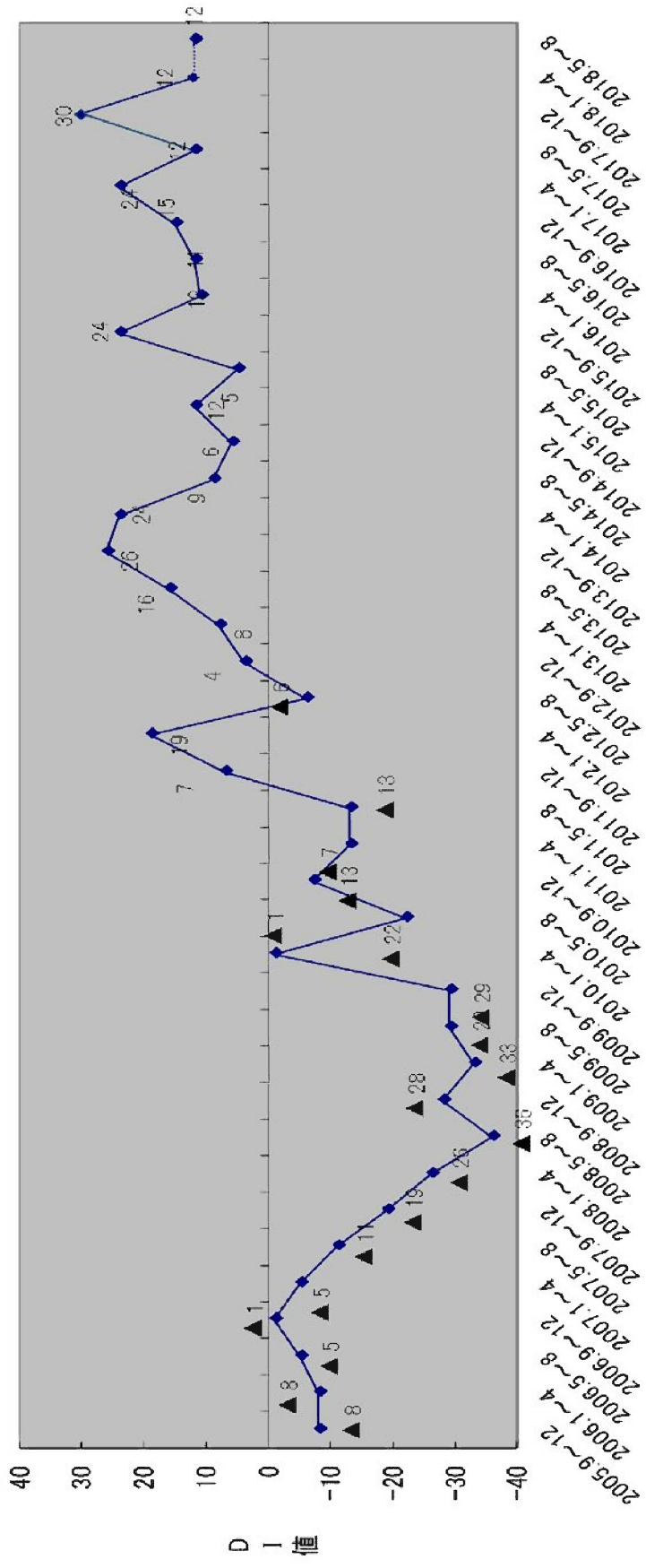
- ☆ この調査は全会員の皆様に送っております。結果は5月に全会員に公開いたします。
- ☆ 尚、個々の調査データ内容は一切公表せず、集計担当者と事務局で保管いたします。(政策委員会)
- ☆ このアンケートは、e.doyuでも実施しています。そちらでご回答いただいた場合はこのFAXでのご回答は必要ございません。

氏名	企業名		
(1) あなたの会社の状況についてお答えください。 (該当するものに○印をつけてください)		業 種	1、製造業 2、建設業 3、卸売業 4、小売業 5、サービス業(a:対事業所向け b:対個人向け) 6、農水産業 事業内容()
	(今期) 2018年1月～4月の実績	(来期) 2018年5月～8月の見通し	
1、業況	良い 変わらず 悪い	良い 変わらず 悪い	
	今期の業況について、前期(2017年9月～12月)と比較してお聞かせ下さい。 ○ 好転 ○ 横ばい ○ 悪化		
2、売上	良い 変わらず 悪い	良い 変わらず 悪い	
3、収益	良い 変わらず 悪い	良い 変わらず 悪い	
4、資金繰り	良い 変わらず 悪い	良い 変わらず 悪い	
(2) 経営上の問題点(上位2つまで選び、番号に○をつけてください)			
1、価格競争の激化 2、受注競争の激化 3、売上の減少 4、事業資金の借入難 5、仕入価格の上昇 6、人件費の増加 7、管理費等間接費の増加 8、金利負担の増加 9、従業員の不足 10、税負担の増加 11、その他()			
(3) 経営上の力点はどこに置かれていますか(下記の上位2つまで選び番号に○をつけてください)			
1、付加価値の増大 2、新規受注(顧客)の確保 3、新規事業の展開 4、得意分野の絞込み 5、人件費削減 6、人件費以外の経費節減 7、財務体質の強化 8、機械化促進 9、情報力強化 10、人材確保 11、社員教育 12、研究開発 13、機構改革 14、その他()			
(4) 平成30年度年間自社景気動向予測			
今年1年の自社の景気はどのようになるとお考えですか?(該当するものに○印をつけてください)			
2018年4月～2018年9月		1、上昇	2、現状維持 3、下降
2018年10月～2019年3月		1、上昇	2、現状維持 3、下降
それに対してどのような対策をお考えですか? ()			
併せてあなたを含む社員数(正社員)を教えてください。			
1、1人(または家族経営) 2、2人～10人 3、11～30人 4、31人～			
(5) ☕ コーヒーブレイク ☕			
お尋ねします。エンゼルスの大谷翔平選手は今年ベーブルースの記録“メジャーリーグで13勝と11ホームランを達成”を超えることが出来ると思いますか?			
1、YES 2、NO			

ご協力ありがとうございました。

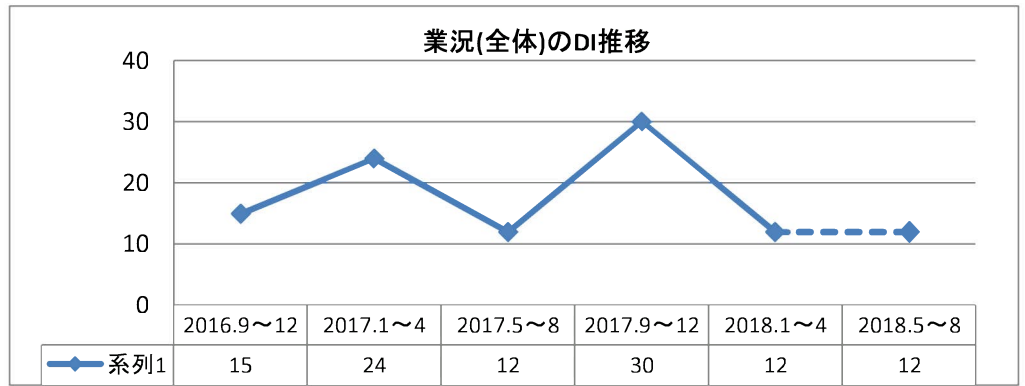
返信はFAXで同友会事務局(FAX⇒099-259-4838)までお願いします。

全体の業況

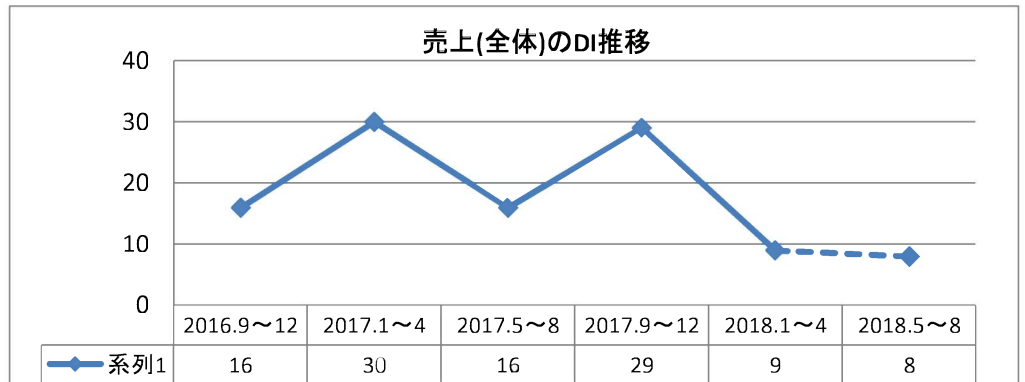


全体

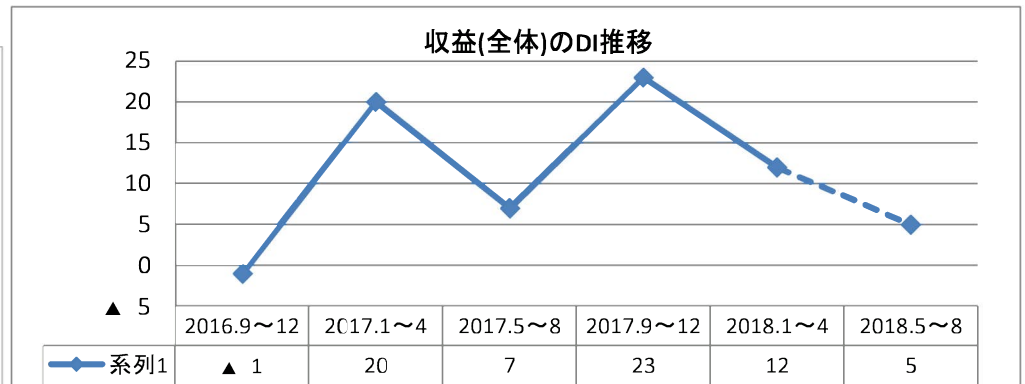
今期の業況は「良い」25.5%、「変わらず」61.3%、「悪い」13.2%でD.I.12となっており、前期に比べ大きく下降しました。来期の業況はD.I.12と今期並みの見通しです。



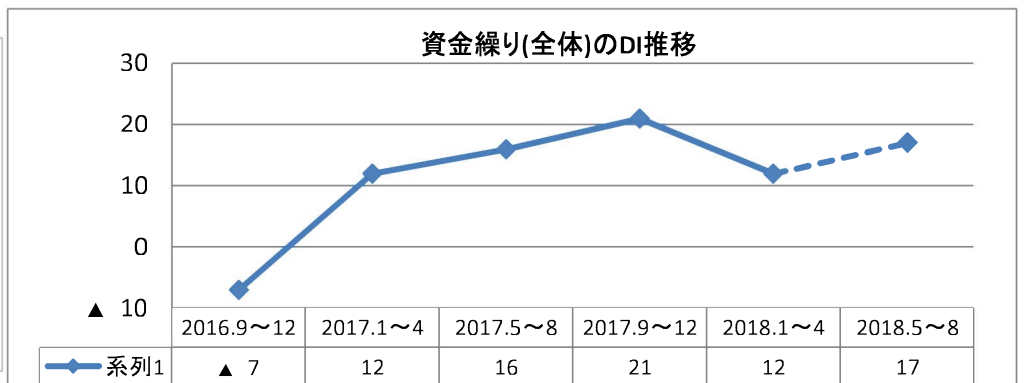
今期の売上は「良い」28.3%、「変わらず」52.8%、「悪い」18.9%でD.I.9となっており、前期に比べ大きく下降しました。来期の売上はD.I.8で今期並みの見通しです。



今期の収益は「良い」29.2%、「変わらず」53.8%、「悪い」17.0%でD.I.12となっており、前期に比べ大きく下降しました。来期の収益はD.I.5とさらに下降する見通しです。

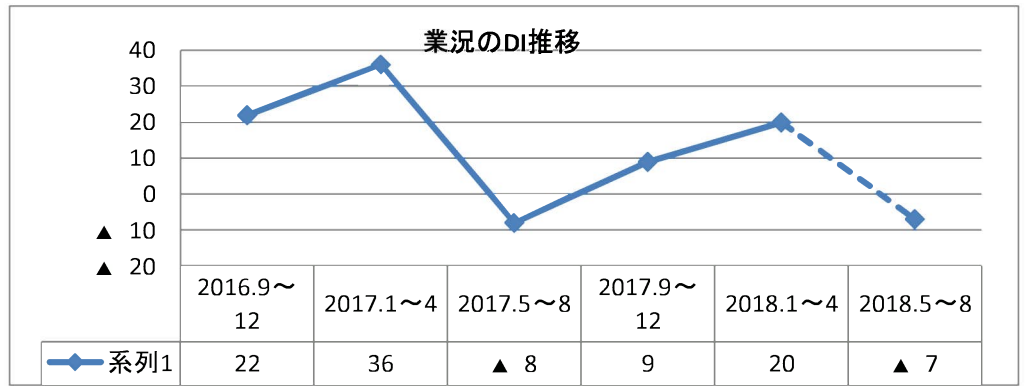


今期の資金繰りは「良い」24.5%、「変わらず」63.2%、「悪い」12.3%でD.I.12となっており、前期に比べ下降しています。来期の資金繰りはD.I.17と上昇する見通しです。

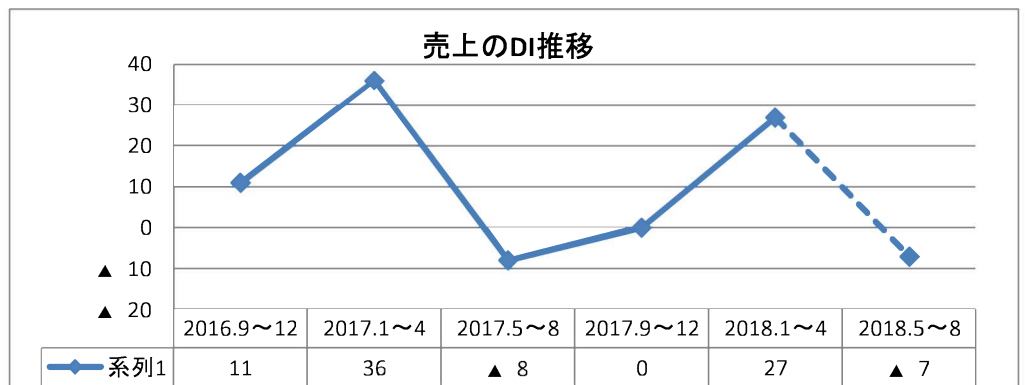


製造業

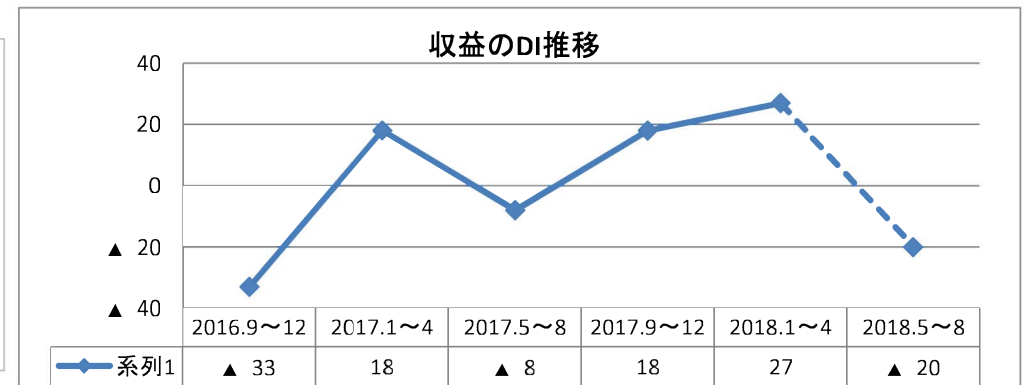
今期の業況は「良い」33.3%、「変わらず」53.3%、「悪い」13.3%でD.I.20となっており、前期に比べ大きく上昇しました。来期の業況はD.I.▲7と非常に大きく下降する見通しです。



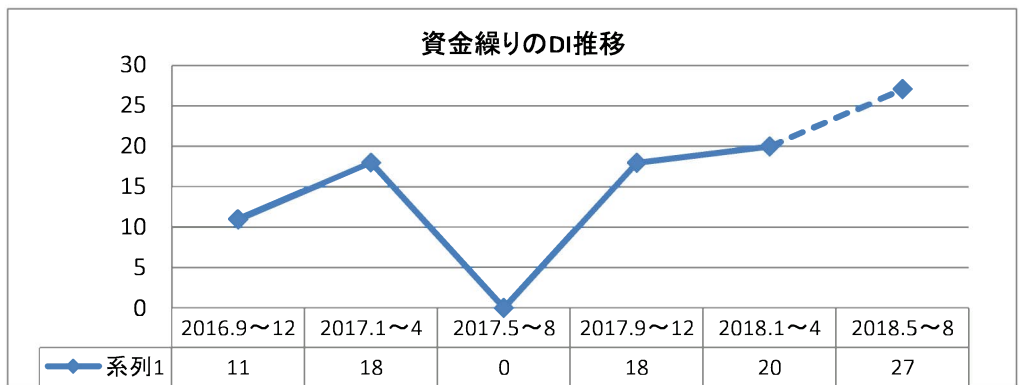
今期の売上は「良い」46.7%、「変わらず」33.3%、「悪い」20.0%でD.I.27となっており、前期に比べ非常に大きく上昇しました。来期の売上はD.I.▲7と非常に大きく下降する見通しです。



今期の収益は「良い」40.0%、「変わらず」46.7%、「悪い」13.3%でD.I.27となっており、前期に比べ大きく上昇しました。来期の収益はD.I.▲20と非常に大きく下降する見通しです。

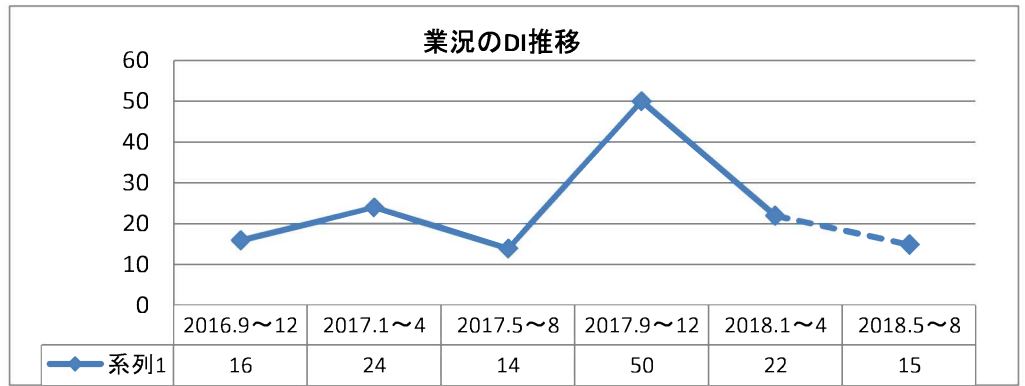


今期の資金繰りは「良い」20.0%、「変わらず」80.0%、「悪い」0%でD.I.20となっており、前期並みでした。来期の資金繰りはD.I.27と引き続き上昇する見通しです。

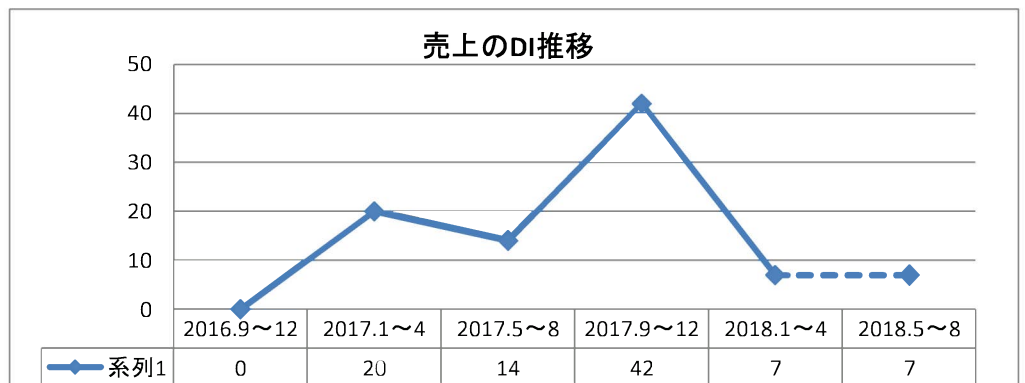


建設業

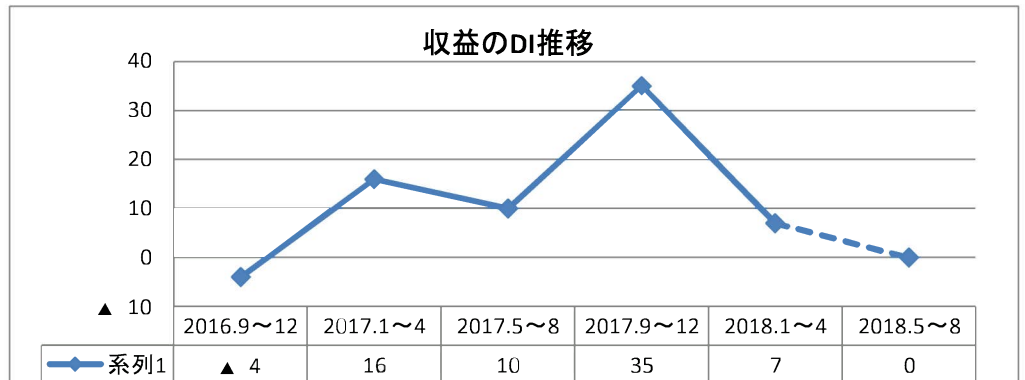
今期の業況は「良い」22.2%、「変わらず」77.8%、「悪い」0%でD.I.22となっており、前期に比べ非常に大きく下降しました。来期の業況はD.I.15とさらに下降する見通しです。



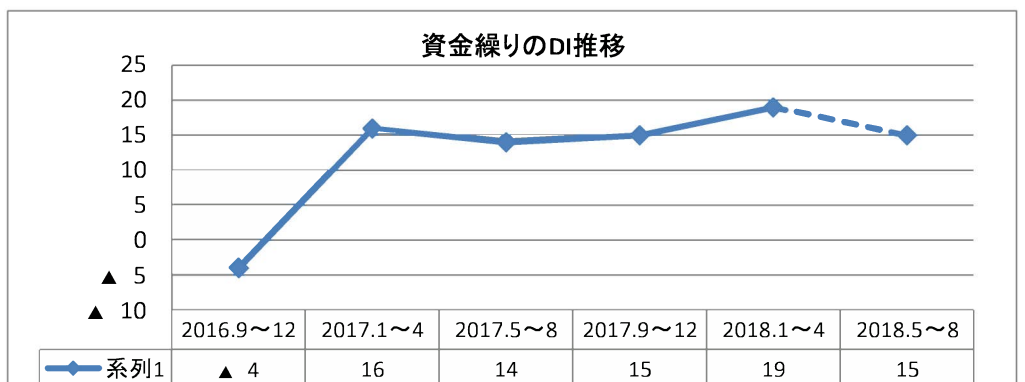
今期の売上は「良い」22.2%、「変わらず」63.0%、「悪い」14.8%でD.I.7となっており、前期から非常に大きく下降しました。来期の売上はD.I.7と今期並みの見通しです。



今期の収益は「良い」29.6%、「変わらず」48.1%、「悪い」22.2%でD.I.7となっており、前期に比べ非常に大きく下降しました。来期の収益はD.I.0とさらに下降する見通しです。

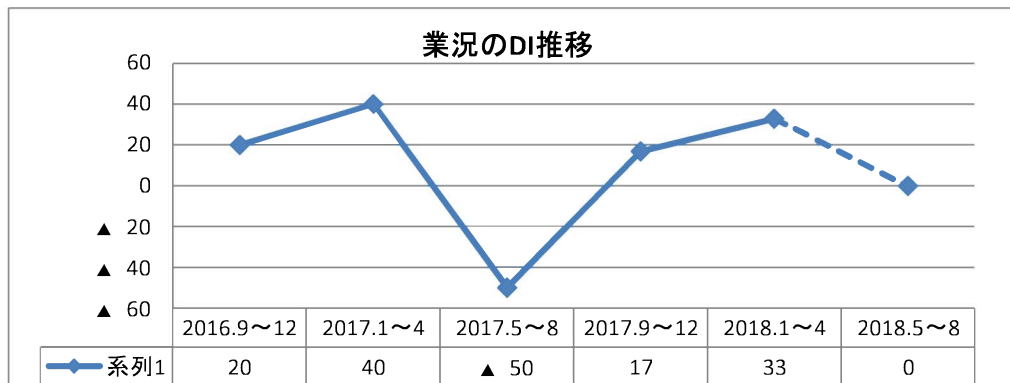


今期の資金繰りは「良い」29.6%、「変わらず」59.3%、「悪い」11.1%でD.I.19となっており、前期に比べわずかに上昇しました。来期の資金繰りはD.I.15と少し下降する見通しです。

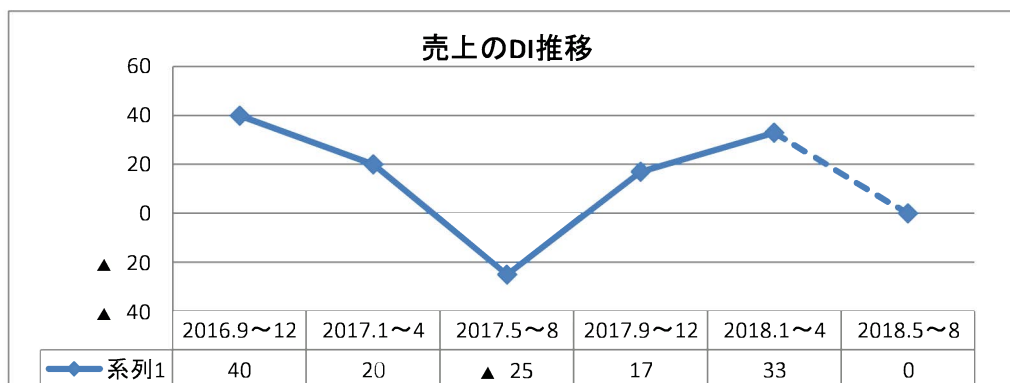


卸売業

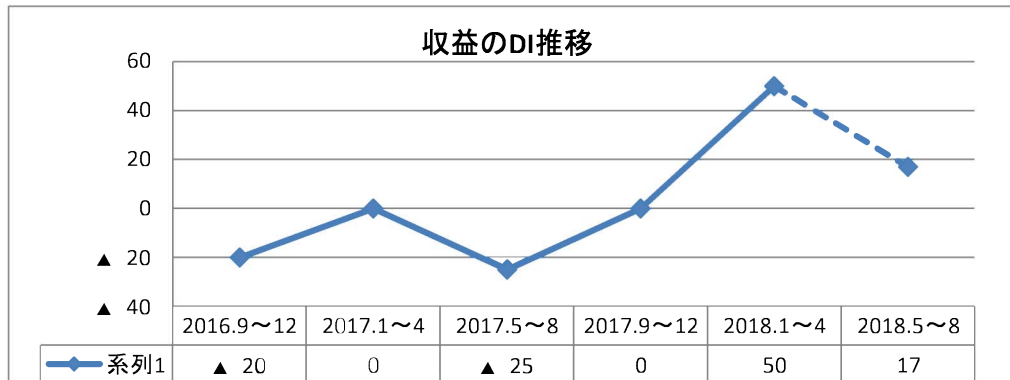
今期の業況は「良い」33.3%、「変わらず」66.7%、「悪い」0%でD.I.33となっており、前期から大きく上昇しました。
来期の業況はD.I.0と今期に比べ非常に大きく下降する見通しです。



今期の売上は「良い」33.3%、「変わらず」66.7%、「悪い」0%でD.I.33となっており、前期に比べ大きく上昇しました。
来期の売上はD.I.0と非常に大きく下降する見通しです。



今期の収益は「良い」50.0%、「変わらず」50.0%、「悪い」0%でD.I.0となっており、前期に比べ非常に大きく上昇しました。
来期の収益はD.I.17と非常に大きく下降する見通しです。

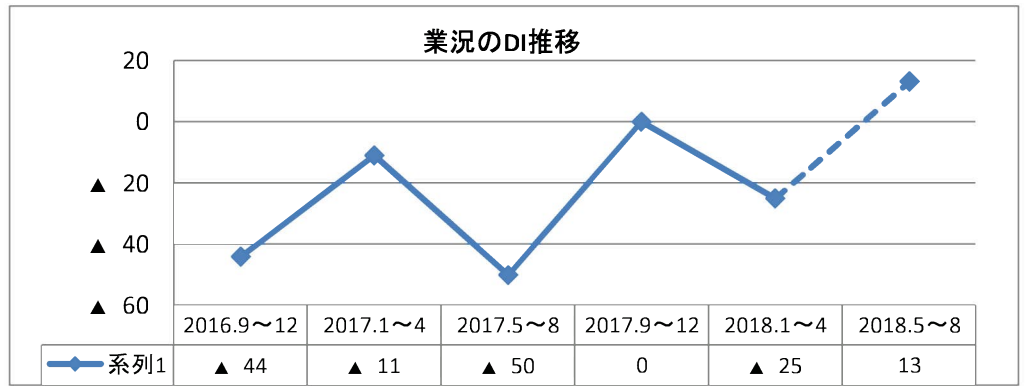


今期の資金繰りは「良い」50.0%、「変わらず」50.0%、「悪い」0%でD.I.50となっており、前期から大きく上昇しました。
来期の資金繰りはD.I.33と大きく下降する見通しです。

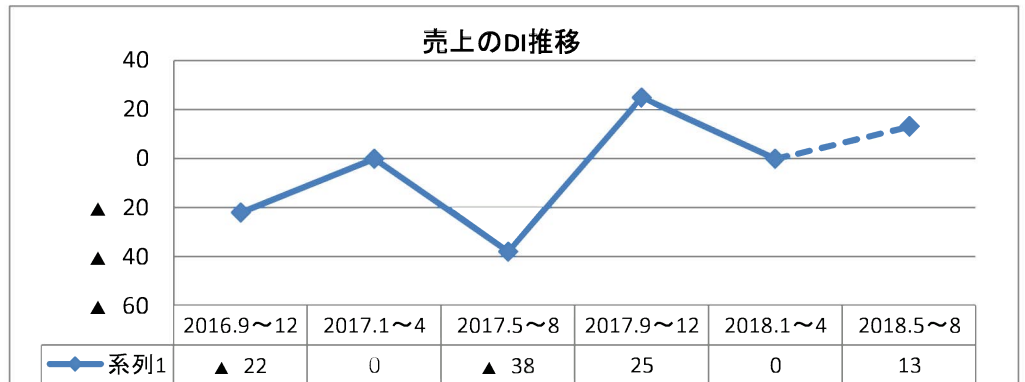


小売業

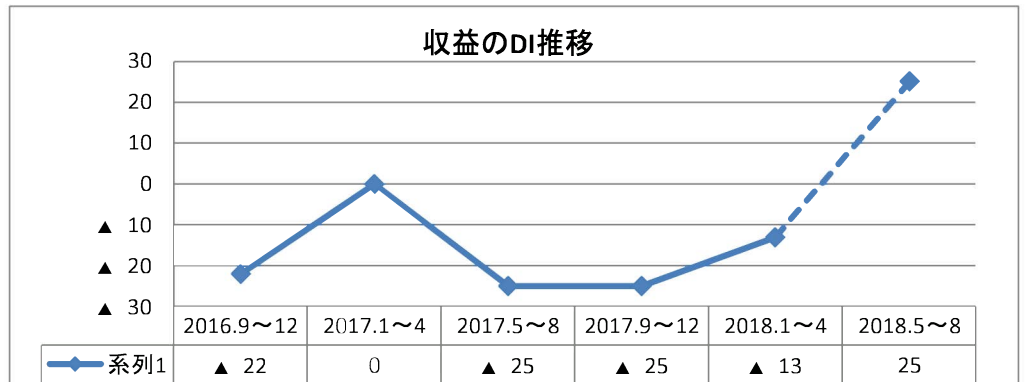
今期の業況は「良い」12.5%、「変わらず」50.0%、「悪い」37.5%でD.I.▲25となっており、前期に比べ非常に大きく下降しました。
来期の業況はD.I.13と非常に大きく上昇する見通しです。



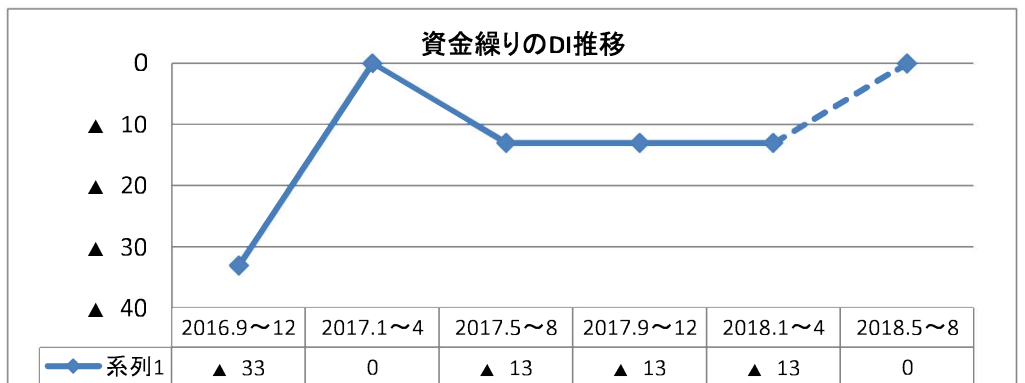
今期の売上は「良い」25.0%、「変わらず」50.0%、「悪い」25.0%でD.I.0となっており、前期に比べ非常に大きく下降しました。
来期の売上はD.I.13と大きく上昇する見通しです。



今期の収益は「良い」0%、「変わらず」87.5%、「悪い」12.5%でD.I.▲13となっており、前期に比べ大きく上昇しました。
来期の収益はD.I.25と非常に大きく上昇する見通しです。

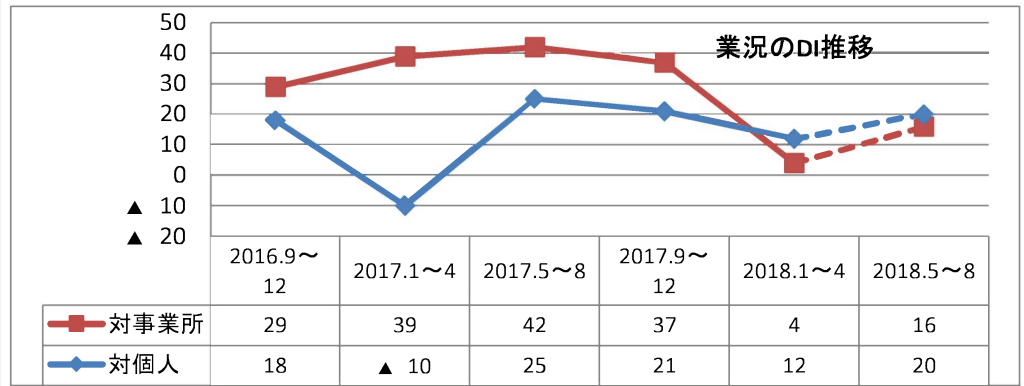


今期の資金繰りは「良い」12.5%、「変わらず」62.5%、「悪い」25.0%でD.I.▲13となっており、前期並みに推移しました。
来期の資金繰りはD.I.0と大きく上昇する見通しです。

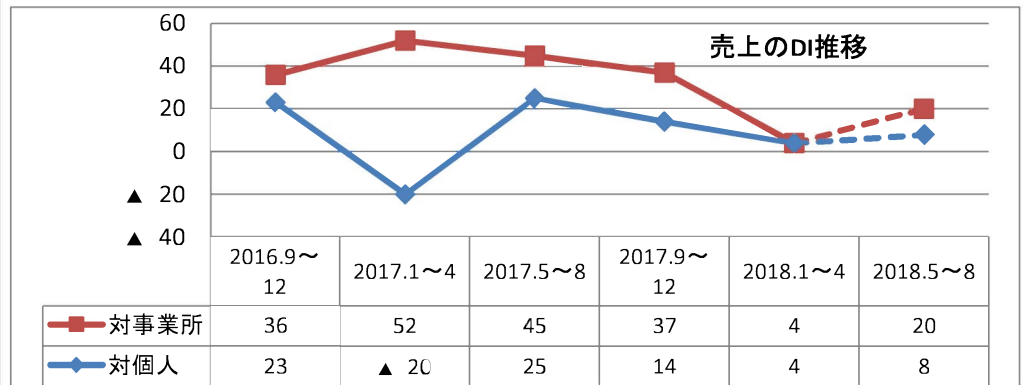


サービス業

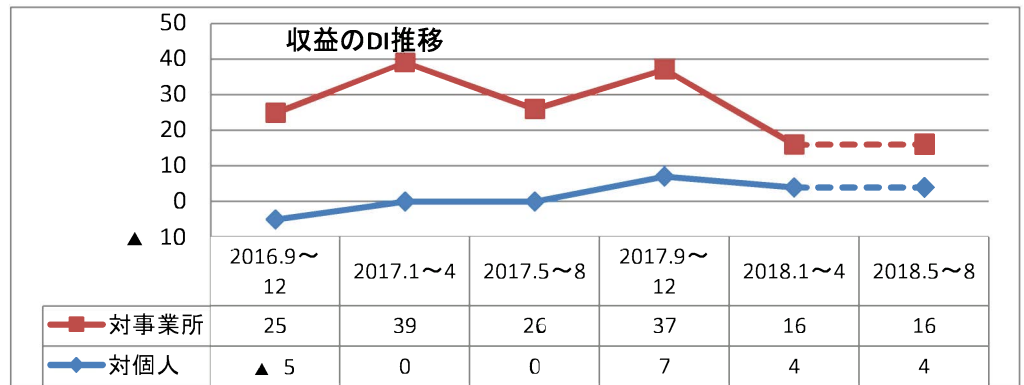
今期の対事業所向けの業況は「良い」24.0%、「変わらず」56.0%、「悪い」20.0%でD.I.4となっており、前期に比べ非常に大きく下降しました。来期の業況はD.I.16と大きく上昇する見通しです。
 今期の対個人向けの業況は「良い」28.0%、「変わらず」56.0%、「悪い」16%でD.I.12となっており、前期に比べ下降しました。来期の業況はD.I.20と上昇する見通しです。



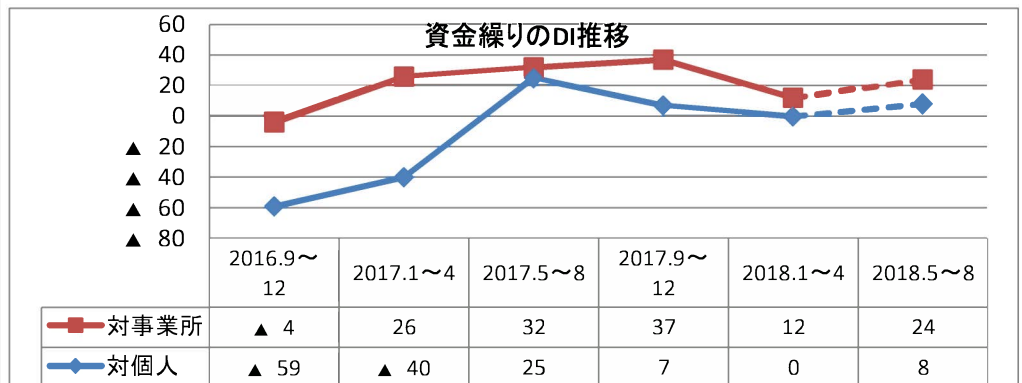
今期の対事業所向けの売上は「良い」28.0%、「変わらず」48.0%、「悪い」24.0%でD.I.4となっており、前期に比べ非常に大きく下降しました。
 来期の売上はD.I.20と大きく上昇する見通しです。
 今期の対個人向けの売上は「良い」24.0%、「変わらず」56.0%、「悪い」20.0%でD.I.4となっており、前期と比べ大きく下降しました。。
 来期の売上はD.I.8とわずかに上昇する見通しです。



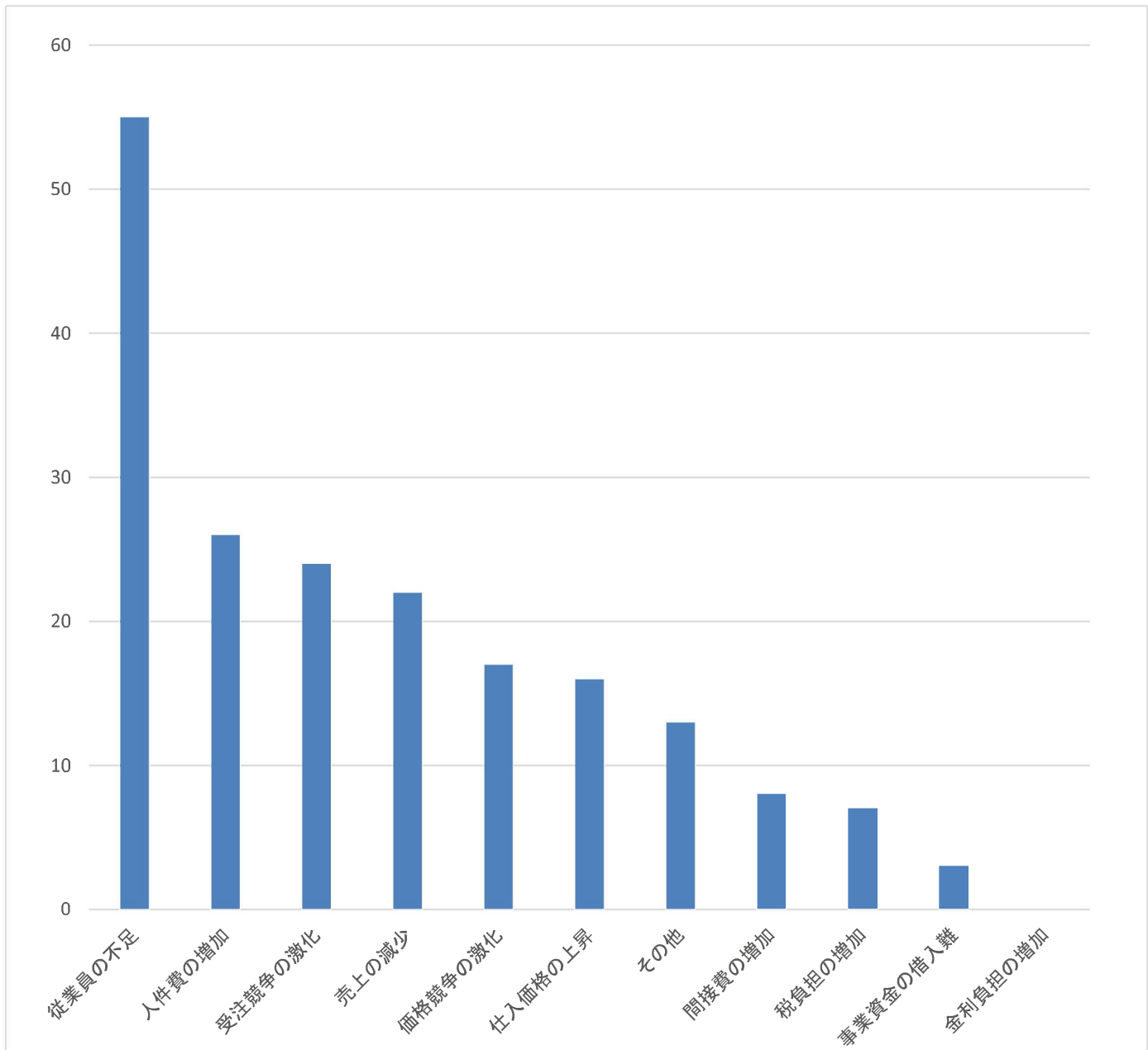
今期の対事業所向けの収益は「良い」36.0%、「変わらず」44.0%、「悪い」20.0%でD.I.16となっており、前期に比べ非常に大きく下降しました。来期の収益はD.I.16と今期並みの見通しです。
 今期の対個人向けの収益は「良い」20.0%、「変わらず」64.0%、「悪い」16.0%でD.I.4となっており、前期から少し下降しました。
 来期はD.I.4と今期並みの見通しです。



今期の対事業所向けの資金繰りは「良い」28.0%、「変わらず」56.0%、「悪い」16.0%でD.I.12となっており、前期に比べ非常に大きく下降しました。来期の資金繰りはD.I.24と大きく上昇する見通しです。
 今期の対個人向けの資金繰りは「良い」16.0%、「変わらず」68.0%、「悪い」16.0%でD.I.0となっており、前期に比べ下降しました。来期はD.I.8と上昇する見通しです。



経営上の問題点

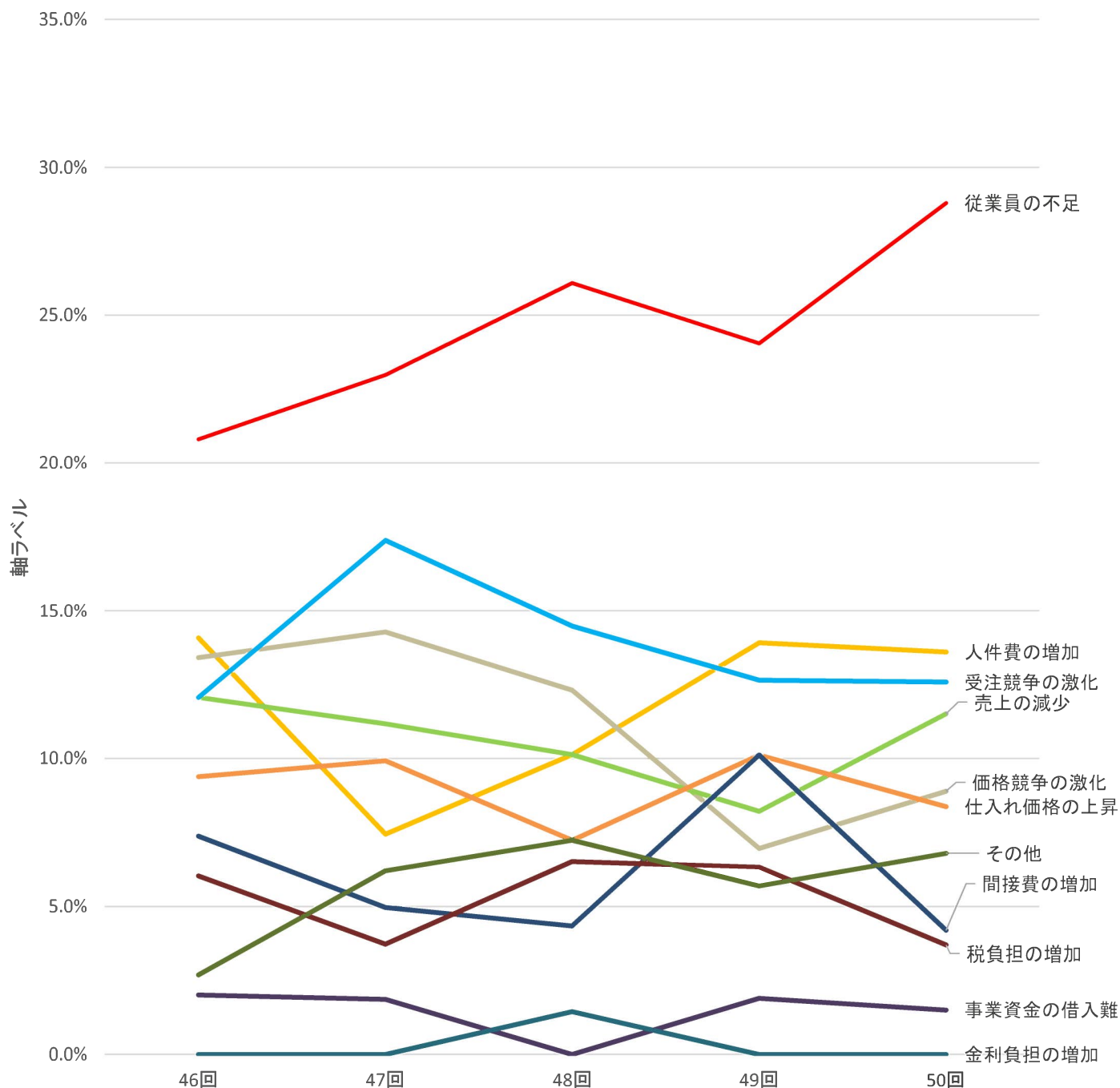


カテゴリー	件数	ウエイト
従業員の不足	55	28.8%
人件費の増加	26	13.6%
受注競争の激化	24	12.6%
売上の減少	22	11.5%
価格競争の激化	17	8.9%
仕入価格の上昇	16	8.4%
その他	13	6.8%
間接費の増加	8	4.2%
税負担の増加	7	3.7%
事業資金の借入難	3	1.6%
金利負担の増加	0	0.0%

191 100.0%

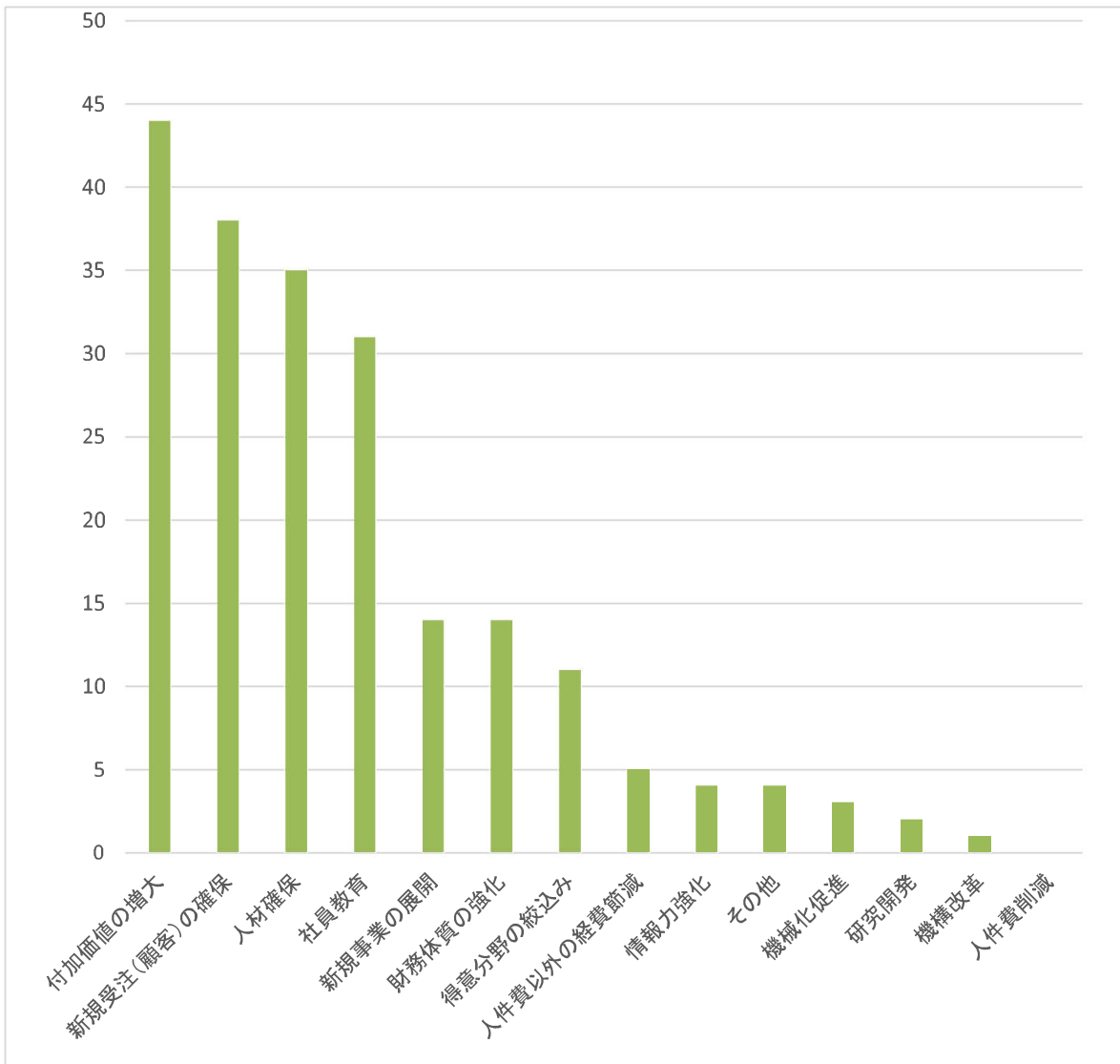
【その他】 営業不足、営業力の低下、人口減少によるマーケットの縮小・人材確保が困難、新規顧客、職人不足、受注不足(営業方法)

経営上の問題点(景気動向調査第46～50回)



	46回	47回	48回	49回	50回
従業員の不足	20.8%	23.0%	26.1%	24.1%	28.8%
人件費の増加	14.1%	7.5%	10.1%	13.9%	13.6%
価格競争の激化	13.4%	14.3%	12.3%	7.0%	8.9%
売上の減少	12.1%	11.2%	10.1%	8.2%	11.5%
受注競争の激化	12.1%	17.4%	14.5%	12.7%	12.6%
仕入れ価格の上昇	9.4%	9.9%	7.2%	10.1%	8.4%
間接費の増加	7.4%	5.0%	4.3%	10.1%	4.2%
税負担の増加	6.0%	3.7%	6.5%	6.3%	3.7%
その他	2.7%	6.2%	7.2%	5.7%	6.8%
事業資金の借入難	2.0%	1.9%	0.0%	1.9%	1.5%
金利負担の増加	0.0%	0.0%	1.4%	0.0%	0.0%
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点

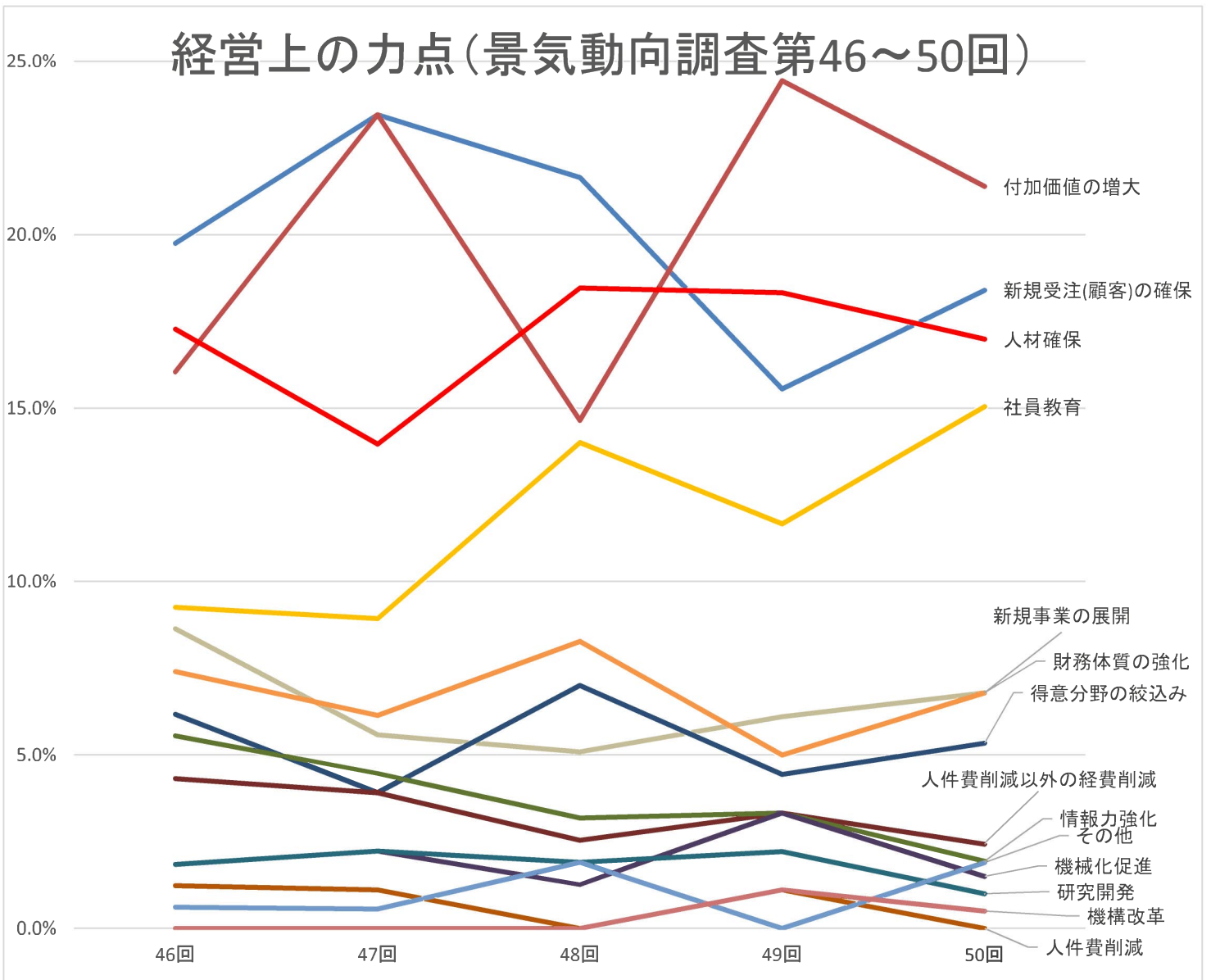


カテゴリー	件数	ウェイト
付加価値の増大	44	21.4%
新規受注(顧客)の確保	38	18.4%
人材確保	35	17.0%
社員教育	31	15.0%
新規事業の展開	14	6.8%
財務体質の強化	14	6.8%
得意分野の絞込み	11	5.3%
人件費以外の経費節減	5	2.4%
情報力強化	4	1.9%
その他	4	1.9%
機械化促進	3	1.5%
研究開発	2	1.0%
機構改革	1	0.5%
人件費削減	0	0.0%

206 100.0%

【その他】 業務効率の向上、働き方改革

経営上の力点(景気動向調査第46~50回)



カテゴリー	46回	47回	48回	49回	50回
新規受注(顧客)の確保	19.8%	23.5%	21.7%	15.6%	18.4%
付加価値の増大	16.0%	23.5%	14.6%	24.4%	21.4%
人材確保	17.3%	14.0%	18.5%	18.3%	17.0%
社員教育	9.3%	8.9%	14.0%	11.7%	15.0%
新規事業の展開	8.6%	5.6%	5.1%	6.1%	6.8%
財務体質の強化	7.4%	6.1%	8.3%	5.0%	6.8%
得意分野の絞込み	6.2%	3.9%	7.0%	4.4%	5.3%
人件費削減以外の経費削減	4.3%	3.9%	2.5%	3.3%	2.4%
情報力強化	5.6%	4.5%	3.2%	3.3%	1.9%
機械化促進	1.9%	2.2%	1.3%	3.3%	1.5%
研究開発	1.9%	2.2%	1.9%	2.2%	1.0%
人件費削減	1.2%	1.1%	0.0%	1.1%	0.0%
その他	0.6%	0.6%	1.9%	0.0%	1.9%
機構改革	0.0%	0.0%	0.0%	1.1%	0.5%

100.0% 100.0% 100.0% 100.0% 100.0%

平成30年度年間自社景気動向予測

今年1年の自社の景気はどのようになるとお考えですか？

◆業種別

業種	① 上半期(2018年4月～2018年9月)				② 下半期(2018年10月～2019年3月)			
	上昇	現状維持	下降	合計	上昇	現状維持	下降	合計
製造業	4	9	1	14	6	7	1	14
建設業	8	13	6	27	9	17	1	27
卸売業	3	2	1	6	3	3	0	6
小売業	4	4	0	8	3	5	0	8
サービス対事業所	8	16	1	25	13	11	1	25
サービス対個人	9	14	1	24	11	8	4	23
農水産業	1	0	0	1	1	0	0	1
合計	37	58	10	105	46	51	7	104

業種	① 上半期(2018年4月～2018年9月)		
	上昇	現状維持	下降
製造業	28.6%	64.3%	7.1%
建設業	29.6%	48.1%	22.2%
卸売業	50.0%	33.3%	16.7%
小売業	50.0%	50.0%	0.0%
サービス対事業所	32.0%	64.0%	4.0%
サービス対個人	37.5%	58.3%	4.2%
農水産業	100.0%	0.0%	0.0%

業種	② 下半期(2018年10月～2019年3月)		
	上昇	現状維持	下降
製造業	42.9%	50.0%	7.1%
建設業	33.3%	63.0%	3.7%
卸売業	50.0%	50.0%	0.0%
小売業	37.5%	62.5%	0.0%
サービス対事業所	52.0%	44.0%	4.0%
サービス対個人	47.8%	34.8%	17.4%
農水産業	100.0%	0.0%	0.0%

◆正社員数別

経営者を含む正社員の人数	① 上半期(2018年4月～2018年9月)				② 下半期(2018年10月～2019年3月)			
	上昇	現状維持	下降	合計	上昇	現状維持	下降	合計
1人(または家族経営)	6	9		15	7	6	1	14
2人～10人	14	20	4	38	16	19	3	38
11人～30人	10	17	3	30	11	16	3	30
31人以上	7	12	3	22	12	10	0	22
合計	37	58	10	105	46	51	7	104

経営者を含む正社員の人数	① 上半期(2018年4月～2018年9月)		
	上昇	現状維持	下降
1人(または家族経営)	40.0%	60.0%	0.0%
2人～10人	36.8%	52.6%	10.5%
11人～30人	33.3%	56.7%	10.0%
31人以上	31.8%	54.5%	13.6%

業種	② 下半期(2018年10月～2019年3月)		
	上昇	現状維持	下降
製造業	50.0%	42.9%	7.1%
建設業	42.1%	50.0%	7.9%
卸売業	36.7%	53.3%	10.0%
小売業	54.5%	45.5%	0.0%

どのような対策をお考えですか？

上半期、下半期ともに上昇

- ・ 職人の確保と若手社員の採用
- ・ 組織改変
- ・ 人材の囲い込みの為、働き方改革と自主性の向上。
- ・ 人員増加、広告費を使つての集客で上昇に
- ・ 着実に地盤を固める
- ・ 新商品の開発、新規顧客の開拓、HACCPの取得など計画している。
- ・ コスト削減
- ・ 仕入れ材料費増加の可能性があり、見越して資金調達したい。
- ・ 営業を増やす(営業は自分)
- ・ 人材を増やし、社員教育をし、お客様に喜んで頂ける店創りをします。
- ・ 上昇傾向の定着化
- ・ 生産性の向上
- ・ コラボレーション事業の推進拡大、新規事業の拡大
- ・ 事業拡大
- ・ 新規事業
- ・ 規模拡大に耐えうる、社内体制の整備と人材育成。
- ・ 新しい人材採用。社員の体調管理。
- ・ 人材確保、入社後の育成
- ・ 横の連携
- ・ 新規顧客の確保。一般企業への就職・定着実績作り。

上半期上昇、下半期現状維持

- ・ 販促や商品の提案の仕方など
- ・ 広報・認知度向上を行い、新規の顧客確保

上半期上昇、下半期下降

該当企業なし

上半期現状維持、下半期上昇

- ・ 顧客に対してはDMにて情報の提供、一般客へは店頭でのアプローチの徹底。
更に購買の2極がある為、商品の品ぞろえに注意する。
- ・ 経営者は、社員とその家族、そして、顧客に対する目くばり、気くばりを忘れない。
- ・ 営業戦略を決めて動き始めようとしているので、今より結果は出せると思っている。
- ・ 新規受注の確保
- ・ 付加価値の増大、社員教育、市場での認知度アップを愚直に進めるのみです。
- ・ 上半期の不振を取り戻すため、時間管理を徹底。
- ・ 人材確保、教育強化
- ・ 社員の資質向上と採用強化
- ・ 人脈・SNS・その他の営業方法を調査・活用し売上を伸ばす

上半期、下半期ともに現状維持

- ・商品開発と付加価値の増大に努め、客数・客単価を上げる
- ・新商品・新技術の研究開発
- ・精一杯の努力
- ・工事受注の見極め。職人の確保。
- ・作業の効率化及び人財確保
- ・新規事業の展開
- ・新規受注の為の改革を考えて、商品取扱いを増やす
- ・当り前のことを当り前にやる
- ・材料費の減
- ・安定した人材および原料確保
- ・事業領域及びマーケットエリアの拡大、生産性の向上
- ・色んな会合に出る
- ・新規開拓
- ・受注数の維持拡大
- ・小規模企業のため景気に左右されるというよりは、自社の迅速な動きいかんで実績が決まると考えており、経営者の手腕以外の何物でもありません。
- ・メーカーへの営業
- ・新規部門の商品展開

上半期現状維持、下半期下降

- ・地域密着の営業活動の充実
- ・新規顧客の確保
- ・経費節減
- ・HPの改修

上半期下降、下半期上昇

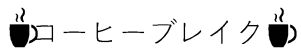
- ・下半期の繁忙期に備えて上半期に集中的に教育訓練を行う。
- ・民間営業

上半期下降、下半期現状維持

- ・原価管理の徹底
- ・新規顧客の開拓⇒営業 社内・社外研修会
- ・顧客満足度のアップを図る
- ・制度改正が大きく影響しているので動向をまずは注視する。それに伴う対策を打つ。
地域との連携を模索。

上半期、下半期ともに下降

- ・社員教育 作業マニュアル作成 ルールの明確化 経営理念作成と浸透



エンゼルスの大谷翔平選手は今年ベーブルースの記録

“メジャーリーグで13勝と11ホームーを達成”を超えることが出来ると思いますか？

回答数

経営者を含む正社員の人数	YES	NO	未回答	合計
1人(または家族経営)	7	6	3	16
2人～10人	30	3	5	38
11人～30人	26	2	2	30
31人以上	17	1	4	22
合計	80	12	14	106

回答数の各正社員数帯に占める割合

経営者を含む正社員の人数	YES	NO	未回答
1人(または家族経営)	43.8%	37.5%	18.8%
2人～10人	78.9%	7.9%	13.2%
11人～30人	86.7%	6.7%	6.7%
31人以上	77.3%	4.5%	18.2%
合計	75.5%	11.3%	13.2%

ほか意見

- ・11ホームーは達成するが、13勝はできない。
- ・興味がありません。